

ABSTRAK

L. Moh. Nasrulloh strategi pemasaran paket wisata dengan metode *personal selling* di Classic Tours. Program Diploma Empat Pengaturan Perjalanan Politeknik Pariwisata Lombok

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui secara mendalam tentang konsep pelayanan yang diterapkan Classic Tours. Didalam menjual jasa, strategi untuk meningkatkan pemasaran serta kendala yang dihadapi dan upaya penyelesaian Paket Wisata dengan metode *personal selling*. Dengan teknik pengumpulan data wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa profesionalisme kinerja karyawan dalam memberikan pelayanan di Classic Tours dapat dilihat dari konsep pelayanan yang diterapkan dalam melayani pelanggan meskipun demikian masih ditemukan beberapa kendala dan kekurangan didalam memberikan pelayanan jasa yang terbaik dan memuaskan.

Penjualan yang baik dalam melakukan *personal selling* harus memenuhi criteria antara lain penjual memiliki pengetahuan tentang produk dan menguasai seni menjual seperti mendekati pelanggan dan mengatasi penolakan pelanggan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Paket Wisata, *Personal Selling*, Promosi, Peran

ABSTRACT

L. Moh. Nasrulloh *marketing strategy for tour packages with the personal selling method at Classic Tours. Diploma Program Four Travel Arrangement Lombok Tourism Polytechnic*

The purpose of this research is to find out in depth about the service concept applied by Classic Tours. In selling services, strategies to improve marketing as well as obstacles faced and efforts to resolve Tour Packages using the personal selling method. With interview data collection techniques, observation and documentation.

The results showed that the professionalism of employee performance in providing services at Classic Tours can be seen from the service concept applied in serving customers, however, there are still some obstacles and shortcomings in providing the best and satisfying services.

Good sales in personal selling must meet criteria, including the seller has knowledge of the product and masters the art of selling such as approaching customers and overcoming customer rejection.

Keywords: *Marketing Strategy, Tour Packages, Personal Selling, Promotion, Role*